

บทที่ 2

แนวคิด ทฤษฎี และงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง

2.1 ทฤษฎี สมมุติฐาน และกรอบแนวความคิดของโครงการวิจัย

2.1.1 แนวคิดการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ (Feasibility Analysis)

ในการวิเคราะห์โครงการ (Project Analysis) ประเด็นหลักที่สำคัญในการวิเคราะห์ คือ การศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการซึ่งเป็นการศึกษาในภาพรวมทั้งหมดในขอบเขตกว้าง หรือที่เรียกกันว่า มหภาค รวมไปถึงการศึกษาในขอบเขตย่อยที่ลึกลงไปรายละเอียดที่เรียกว่า จุลภาค ทั้งนี้ การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการโดยทั่วไป จะครอบคลุมกิจกรรมหลัก 4 กิจกรรม ได้แก่ กิจกรรมทางด้านการตลาด กิจกรรมทางด้านเทคนิค กิจกรรมทางด้านการจัดการ และ กิจกรรมทางด้านการเงิน (ชัยยศ สันตวงษ์, 2539)

1) การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาด

กระบวนการทางการตลาด (Marketing Process) ถือว่าเป็นกระบวนการในการวางแผน การปฏิบัติการ การควบคุมกิจกรรมการตลาด รวมถึงการตัดสินใจต่าง ๆ ในการการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ทางด้านการตลาดนั้น แบ่งออกเป็น 2 ขั้นตอนหลัก (ศิริวรรณ เสรีรัตน์, 2538) ได้แก่

1.1) ขั้นตอนการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาด ประกอบด้วย การวิเคราะห์โอกาสทางการตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านตลาด การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านผลิตภัณฑ์ การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการแข่งขัน การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านการจัดจำหน่าย การวิเคราะห์สถานการณ์ด้านสิ่งแวดล้อมที่เกี่ยวข้อง การวิเคราะห์ SWOT (Kotler, 1997) การแบ่งส่วนตลาด การกำหนดตลาดเป้าหมาย การวางตำแหน่งผลิตภัณฑ์ในตลาด และการวิเคราะห์พฤติกรรมผู้บริโภค นอกจากนี้ ในการวิเคราะห์สถานการณ์ทางการตลาดอาจนำวิธีการวิเคราะห์ Five Forces Analysis ตามแนวคิดของ Michael E. Porter (1980) มาใช้เพื่ออธิบายสภาวะแวดล้อมทางอุตสาหกรรมได้

1.2) การวางแผนการตลาด ประกอบด้วย การกำหนดวัตถุประสงค์ทางการตลาด และการกำหนดส่วนประสมการตลาด ได้แก่ ผลิตภัณฑ์ ราคา ช่องทางการจัดจำหน่าย และการส่งเสริมการขาย (ศิริวรรณ เสรีรัตน์ และคณะ, 2541)

2) การวิเคราะห์ด้านเทคนิค

ความเป็นไปได้ทางด้านเทคนิคจะบ่งบอกถึงการคาดคะเนต้นทุนการผลิตทั้งหมด โดยขั้นตอนทางด้านเทคนิคหรือการผลิตที่สำคัญที่จะวิเคราะห์ ประกอบด้วย ระบบการผลิต ผลิตภัณฑ์และลักษณะเฉพาะของผลิตภัณฑ์ กระบวนการผลิต การวางแผนกระบวนการผลิต การคำนวณกำลังของการผลิตที่ต้องการ และทำเลที่ตั้ง (บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534; ฐาปนา จิรมไพศาล, 2542)

3) การวิเคราะห์ด้านการจัดการ

ในการวิเคราะห์ด้านการจัดการ มุ่งเน้นความสามารถดำเนินงานให้บรรลุตามเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่ต้องการ ดังนั้น การประสานงานต่าง ๆ ที่เกิดขึ้นในแต่ละฝ่ายที่เกี่ยวข้อง รวมถึง การสั่งการ การติดตามผลการปฏิบัติงาน และการบริหารงานบุคคล จึงเป็นสิ่งสำคัญที่ทำให้เกิดความคล่องตัวในการดำเนินงาน และเป็นแรงผลักดันให้โครงการประสบความสำเร็จ (บริษัทเงินทุนอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย, 2534; ชนงกรณ์ กุณทลบุตร, 2550)

4) การวิเคราะห์ทางการเงิน

การวิเคราะห์ทางการเงินเป็นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการ โดยเป็นการเปรียบเทียบผลประโยชน์หรือผลตอบแทน และต้นทุนของโครงการ ซึ่งผลประโยชน์และต้นทุนของโครงการจะเกิดขึ้นในระยะเวลาต่าง ๆ กัน ตลอดอายุของโครงการ ดังนั้น จึงจำเป็นต้องมีการปรับค่าของเวลาของโครงการเพื่อให้ได้มาซึ่งผลประโยชน์ที่ได้รับและต้นทุนที่เสียไปในช่วงเวลาที่ต่างกัน ให้เป็นค่าของผลประโยชน์และต้นทุนในเวลาเดียวกัน คือเวลาปัจจุบันเสียก่อน แล้วจึงสามารถทำการเปรียบเทียบกันได้อย่างถูกต้องแน่นอนและชัดเจนมากยิ่งขึ้น

ในการวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนทางการเงินครั้งนี้ จะเป็นการวิเคราะห์ถึงการหมุนเวียนของกระแสเงินสดต่าง ๆ ของโครงการ อันประกอบด้วยกระแสเงินสดรับ กระแสเงินสดจ่าย และกระแสเงินสดสุทธิ เพื่อวิเคราะห์ว่าโครงการที่ทำการศึกษาในครั้งนี้ จะให้ผลตอบแทนคุ้มค่าการลงทุนหรือไม่ ขั้นตอนในการวิเคราะห์ทางการเงิน (ฐาปนา จิรมไพศาล, 2542) มีดังนี้

4.1) การประมาณการด้านการเงินของโครงการ กิจกรรมต่าง ๆ ที่เกิดขึ้น โดยเฉพาะกิจกรรมด้านการผลิต ซึ่งเป็นการแปลงสภาพปัจจัยหรือทรัพยากรการผลิตให้กลายมาเป็นผลผลิต หรือกล่าวอีกนัยหนึ่งว่าเป็นการวิเคราะห์ต้นทุนของโครงการ

4.2) การวิเคราะห์แหล่งเงินทุนของโครงการ เพื่อเป็นการวางแผนการจัดหาเงินทุนมาใช้ในโครงการ รวมถึงการจัดสรรเงินทุนด้วยวิธีการพยากรณ์ความต้องการเงินทุนและเวลาที่ต้องการใช้เงินทุน

4.3) การประเมินค่าทางการเงิน อาศัยเกณฑ์ในการตัดสินใจดังนี้

4.3.1) การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน (Cost and Returns Analysis)

เป็นการวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบความแตกต่างของต้นทุนและผลตอบแทนโดยพิจารณาจากต้นทุนทั้งหมด (Total Cost: TC) ผลตอบแทนทั้งหมด (Total Returns : TR) และผลตอบแทนสุทธิของผู้แปรรูปกาแฟ Net Return : NR) แบ่งการวิเคราะห์เป็น

ด้านต้นทุน

ต้นทุนทั้งหมด (Total Cost: TC) ได้จากค่าใช้จ่ายในการลงทุนและดำเนินงานโดยต้นทุนการผลิตแบ่งออกเป็น 2 ประเภท

- ต้นทุนคงที่ (Fixed Cost: FC) หมายถึง ต้นทุนที่ผู้แปรรูปจะต้องจ่าย ไม่ว่าจะทำการผลิตหรือไม่ก็ตาม แบ่งเป็น ต้นทุนคงที่ที่เป็นตัวเงิน (Explicit Fixed Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผู้แปรรูปกาแฟต้องจ่ายในรูปของเงินสดในจำนวนที่คงที่ต่อปี และ ต้นทุนคงที่ที่ไม่เป็นตัวเงิน (Implicit Fixed Cost) หมายถึง ค่าใช้จ่ายที่ผลิตไม่ได้จ่ายไปจริงในรูปของเงินสด หรือเป็น ค่าใช้จ่ายคงที่ประเมิน

- ต้นทุนผันแปร (Variable Cost: VC) หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่เปลี่ยนแปลงไปตามปริมาณการผลิต ซึ่งเป็นค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นจากการใช้ปัจจัยผันแปรในการผลิต และปัจจัยผันแปรจะใช้หมดไปในช่วงการผลิตนั้นๆ แบ่งเป็น ต้นทุนผันแปรที่เป็นตัวเงิน (Explicit Variable Cost) หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่ผู้แปรรูปกาแฟจ่ายไปจริงเป็นเงินสดจากการใช้ปัจจัยผันแปรต่างๆ และ ต้นทุนผันแปรที่ไม่เป็นตัวเงิน (Implicit Variable Cost) หมายถึง ต้นทุนการผลิตที่ผู้แปรรูปกาแฟไม่ได้จ่ายเป็นเงินสดเป็นค่าใช้จ่ายที่คิดจากปัจจัยการผลิตผันแปรต่างๆ ที่เป็นของผู้แปรรูปกาแฟ

ด้านผลตอบแทน

ผลตอบแทนทั้งหมด (Total Return: TR) หมายถึง รายได้ทั้งหมดที่ผู้แปรรูปกาแฟจากการผลิตต่อหนึ่งฤดูกาลผลิต แบ่งออกได้เป็น 2 ประเภท คือ รายได้ที่เป็นตัวเงิน (Cash Income: CI) หมายถึง มูลค่าของผลผลิตของผู้แปรรูปกาแฟที่เป็นการผลิตเพื่อตอบสนองอุปสงค์ของตลาดที่ได้เป็นเงินสด และ รายได้ที่ไม่เป็นตัวเงิน (In-kind Income: II) หมายถึง มูลค่าของผลผลิตของผู้แปรรูปกาแฟที่เป็นการบริโภคและอุปโภคของครัวเรือนผู้แปรรูปกาแฟ

ด้านกำไร

- กำไรสุทธิ (Net Profit: NP) หมายถึง ผลต่างระหว่างต้นทุนทั้งหมดและผลตอบแทนทั้งหมด แบ่งออกเป็น 2 ประเภท คือ กำไรสุทธิที่เป็นตัวเงิน (Net Cash Profit: NCP) หาได้จากผลต่างของรายได้ที่เป็นตัวเงินทั้งหมด (Total Cash Income : CI) กับต้นทุนที่เป็นตัวเงินทั้งหมด (Total Cash Cost : CC) และ กำไรสุทธิที่ไม่เป็นตัวเงิน (Net Non-Cash Profit: NNCP) หา

ได้จากผลต่างของรายได้ที่ไม่เป็นตัวแทนทั้งหมด (Non-Cash Income : NCI) กับต้นทุนที่ไม่เป็นตัวแทนทั้งหมด (Non-Cash Cost : NCC)

กำหนดให้ความสัมพันธ์ระหว่างต้นทุนและรายได้จากการผลิตสินค้า
เกษตร ดังนี้

$$\begin{aligned} TR &= P \times Q = II + CI \\ TC &= TFC + TVC = NCC + CC \\ NP &= TR - TC = TR - TFC - TVC \\ NR &= TR - TVC \end{aligned}$$

โดยที่

TR คือ ผลตอบแทนทั้งหมด (Total Revenue)
P คือ ราคาขายผลผลิต (Price of Output)
Q คือ ปริมาณผลผลิตที่ขายได้ทั้งหมด (Quantity of output)
CI คือ รายได้ที่เป็นตัวแทน (Cash Income)
II คือ รายได้ที่ไม่เป็นตัวแทน (In-kind Income)
TC คือ ต้นทุนการผลิตทั้งหมด (Total Cost)
TFC คือ ต้นทุนคงที่ทั้งหมด (Total Fixed Cost)
TVC คือ ต้นทุนผันแปรทั้งหมด (Total Variable Cost)
NCC คือ ต้นทุนที่ไม่เป็นตัวแทน (Non-Cash Cost)
CC คือ ต้นทุนที่เป็นตัวแทน (Cash Cost)
NP คือ กำไรสุทธิ (Net Profit)
NR คือ ผลตอบแทนสุทธิ (Net Revenue)
NCP คือ กำไรที่เป็นเงินสดสุทธิ (Net Cash Profit)

ดังนั้น การวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการแปรรูปกาแฟให้สมการ
ดังต่อไปนี้

$$\begin{aligned} \text{ต้นทุนทั้งหมด (TC)} &= \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด (TVC)} + \text{ต้นทุนคงที่ทั้งหมด (TFC)} \\ \text{รายได้รวม (TR)} &= \text{จำนวนผลผลิตทั้งหมด (Q)} \times \text{ราคาผลิตภัณฑ์กาแฟที่ได้รับ (P)} \\ \text{รายได้สุทธิ (NR)} &= \text{รายได้รวมทั้งหมด (TR)} - \text{ต้นทุนผันแปรทั้งหมด (TVC)} \\ \text{กำไรสุทธิ (NP)} &= \text{รายได้รวมทั้งหมด (TR)} - \text{ต้นทุนทั้งหมด (TC)} \\ \text{กำไรเหนือต้นทุนที่เป็นตัวแทน} &= \text{รายได้รวมทั้งหมด (TR)} - \text{ต้นทุนที่เป็นตัวแทน (CC)} \end{aligned}$$

4.3.2) การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน (Cost and Returns Analysis)

มูลค่าปัจจุบันสุทธิ หมายถึง ผลรวมสุทธิของมูลค่าปัจจุบันของกระแสรายวันหรือผลตอบแทนและกระแสรายจ่าย หรือต้นทุนที่เกิดขึ้นตลอดช่วงอายุของโครงการ โดย การคิดลดด้วยอัตราส่วนลด ซึ่งสามารถคำนวณได้ตามสูตรดังนี้

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+i)^t}$$

โดยที่ NPV คือ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ, B_t คือ ผลตอบแทนของโครงการ ในปี ที่ t , C_t คือ เงินลงทุนสุทธิของโครงการ ในปีที่ t , i คือ อัตราส่วนลด, t คือ ปีของโครงการ คือปีที่ 0, 1, 2, 3, ..., n และ n คือ อายุของโครงการ ซึ่งปีที่ 0 คือปีที่มีการลงทุนเริ่มแรก (initial investment)

4.3.3) อัตราผลตอบแทนภายใน (internal rate of return: IRR)

อัตราส่วนลดที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนที่จะได้รับในอนาคตเท่ากับมูลค่าปัจจุบันของเงินลงทุนสุทธิของโครงการนั้นพอดี หรือเป็นการพิจารณาว่าอัตรา ส่วนลดตัวไหนที่จะทำให้มูลค่าปัจจุบันสุทธิมีค่าเป็นศูนย์ เกณฑ์ที่มีลักษณะคล้ายคลึงกับการหา มูลค่าปัจจุบันสุทธิ จะต่างกันตรงที่เปลี่ยนจากอัตราดอกเบี้ย ใน NPV มาเป็นส่วนลด (i) ใน IRR เท่านั้น

การหาค่า IRR เริ่มจากการหักผลตอบแทนออกด้วยค่าใช้จ่ายเป็นปีๆ ไป ตลอดอายุโครงการ เพื่อให้ได้มาซึ่งผลตอบแทนสุทธิในแต่ละปี หลังจากนั้นก็หาอัตราส่วนลดที่จะ ทำให้ผลรวมมูลค่าปัจจุบันสุทธิของผลตอบแทนสุทธิตัวรวมกันแล้วมีค่าเป็น 0 โดยสามารถหาได้ด้วยการทดลองแทนค่า (trial and error) หรือวิธีเทียบบัญชีไตรยางศ์

$$IRR = \sum_{t=0}^n \frac{(B_t - C_t)}{(1+i)^t} = 0$$

โดยที่ IRR คือ อัตราผลตอบแทนภายใน, B_t คือ ผลตอบแทนของโครงการ ในปีที่ t , C_t คือ เงินลงทุนสุทธิของโครงการ ในปีที่ t , i หรือ IRR คือ อัตราส่วนลดหรือ อัตราดอกเบี้ย, t คือ ปีของโครงการ คือปีที่ 0, 1, 2, 3, ..., n และ n คือ อายุของโครงการ ซึ่งปีที่ 0 คือ ปีที่มีการลงทุนเริ่มแรก

ในการตัดสินใจนั้น เมื่อได้ IRR มาแล้วก็นำไปเปรียบเทียบกับอัตรา ดอกเบี้ย ถ้า IRR ที่ได้สูงกว่าอัตราดอกเบี้ยจะเป็นการลงทุนที่คุ้มค่า ถ้าค่า IRR ต่ำกว่าอัตราดอกเบี้ย จะเป็นการลงทุนที่ไม่คุ้มค่า

4.3.4) อัตราส่วนรายได้ต่อต้นทุน (benefit cost ratio: B/C ratio)

เกณฑ์นี้แสดงถึงอัตราส่วนระหว่างมูลค่าปัจจุบันของผลตอบแทนกับ มูลค่าปัจจุบันของค่าใช้จ่ายตลอดอายุโครงการค่าใช้จ่ายในที่นี้ คือ ค่าใช้จ่ายทางด้านทุนและ

ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานและบำรุงรักษา นั่นก็คือค่าใช้จ่ายที่ไม่มีการแบ่งแยกว่าเป็นค่าใช้จ่ายประเภทใดซึ่งจะเป็นการวัดทางด้านต้นทุนของโครงการนั่นเอง แต่รายได้ของโครงการ คือผลประโยชน์ที่จะได้รับเมื่อมีโครงการนั้นเกิดขึ้น การวัดรายได้ต่อต้นทุนของโครงการลงทุนของหน่วยธุรกิจ ส่วนใหญ่จะเป็นการวัดรายได้ต่อต้นทุนที่เกิดขึ้นโดยตรงกับหน่วยธุรกิจ เป็นการวัดผลทางด้านเศรษฐกิจโดยมิได้มีการนำเอาผลที่จะมีต่อทางด้านสังคมเข้าไปเกี่ยวข้อง การวัดรายได้และต้นทุนของหน่วยธุรกิจนั้นการตีค่าของรายได้และต้นทุนนั้น จะใช้ราคาตลาดเพียงอย่างเดียวมิได้ให้ราคาเงาวิเคราะห์ประกอบด้วย

$$B / C \text{ ratio} = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{B_t}{(1+i)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{C_t}{(1+i)^t}}$$

โดยที่ B/C Ratio คือ อัตราส่วนผลตอบแทนต่อต้นทุน, B_t คือ ผลตอบแทนของโครงการ ในปีที่ t , C_t คือ เงินลงทุนสุทธิของโครงการ ในปีที่ t , i คือ อัตราส่วนลด, t คือ ปีของโครงการ คือปีที่ 0, 1, 2, 3, ..., n และ n คือ อายุของโครงการ ซึ่งปีที่ 0 คือปีที่มีการลงทุนเริ่มแรก

เกณฑ์ที่ใช้ในการตัดสินใจ คือ เลือกโครงการต่างๆ ที่มีค่าอัตรารายได้ต่อต้นทุนเกินกว่า 1 ซึ่งหมายความว่า ผลตอบแทนที่ได้จากโครงการจะมีมากกว่าค่าใช้จ่ายที่เสียไป

4.3.5) ระยะเวลาคืนทุน (payback period)

การคำนวณระยะเวลาคืนทุนหรือจำนวนปีในการดำเนินการซึ่งจะทำให้มูลค่าการลงทุนสะสม (อย่างน้อยที่สุด) เท่ากับมูลค่าตอบแทนเงินสดสุทธิสะสม หรืออาจกล่าวได้ว่า ระยะคืนทุน คือ จำนวนปีในการดำเนินงาน ซึ่งทำให้ผลกำไรที่ได้รับในแต่ละปีรวมกันแล้ว มีค่าเท่ากับจำนวนเงินลงทุนเริ่มแรก ซึ่งผลกำไรในที่นี้คือ กำไรสุทธิหลังหักภาษี + ดอกเบี้ย + ค่าเสื่อมราคา ซึ่งระยะเวลาคืนทุนสามารถคำนวณได้จาก

$$\text{ระยะเวลาคืนทุน} = \frac{\text{เงินลงทุนเริ่มแรก}}{\text{ผลตอบแทนเฉลี่ยสุทธิต่อปี}}$$

4.3.6) การวิเคราะห์ความไหวตัวต่อเหตุการณ์เปลี่ยนแปลง (Sensitivity Analysis)

การวิเคราะห์ความไหวตัวจะเป็นประโยชน์อย่างยิ่งต่อการประเมินความทนต่อเหตุการณ์ในอนาคตที่จะเปลี่ยนแปลงไปจากสถานการณ์เดิมของโครงการ ทำให้รู้ว่าเกิดอะไรขึ้นกับโครงการ ในกรณีที่ต้นทุนและผลตอบแทนมีแนวโน้มลดลงร้อยละ 5 เป็นต้น

ตัวแปรสำคัญที่ใช้เพื่อการวิเคราะห์ความไหวตัวของต้นทุนและผลตอบแทน คือ ความแปรผันด้านต้นทุน เช่น การเปลี่ยนแปลงของราคาหรือปริมาณของปัจจัยการผลิตและความผันแปรด้านรายได้หรือผลตอบแทน เช่น การเปลี่ยนแปลงของราคาหรือปริมาณของสินค้าที่ผลิตได้ ดังนั้นการวิเคราะห์การเปลี่ยนแปลงปัจจัยดังกล่าวเพื่อทราบว่าจะมีผลกระทบต่อผลตอบแทนหรือต้นทุนอย่างไร

2.1.2 แนวคิดเกี่ยวกับการพัฒนาผลิตภัณฑ์

การพัฒนาผลิตภัณฑ์เป็นกระบวนการแสวงหาความคิดใหม่ ๆ คัดเลือกความคิดที่เหมาะสม ค้นคว้าทดลองผลิต การทดสอบตลาด และการวางแผนการจัดจำหน่าย (ธีระชัย สุขสุด, 2544) โดยแบ่งขั้นตอนในการกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ไว้ 7 ขั้นตอน คือ

- 1) แสวงหาความคิดใหม่ ด้วยการแสวงหาความคิดแปลก ๆ ใหม่ ๆ ภายใต้ขอบเขตของวัตถุประสงค์ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ของกิจการ จะเป็นผลิตภัณฑ์ใหม่ที่เป็นนวัตกรรม หรือ ขยายปรับปรุงจากผลิตภัณฑ์เดิม หรือ ต้องการเลียนแบบผลิตภัณฑ์รายอื่น
- 2) คัดเลือกความคิด ต้องมีการกลั่นกรองคัดเลือกความคิดที่เหมาะสมที่กิจการจะนำไปเป็นผลิตภัณฑ์
- 3) พัฒนาและทดสอบแนวความคิด เป็นการนำแนวคิดที่ได้รับการคัดเลือกมาพัฒนาตัวผลิตภัณฑ์หนึ่ง สามารถแปลความแตกต่างกันไปสู่ตัวตนของผลิตภัณฑ์ที่แตกต่างกันได้หลายรูปแบบ
- 4) วิเคราะห์เชิงธุรกิจ เป็นขั้นตอนที่ผู้บริหารจะตัดสินใจว่าจะล้มเลิกหรือเดินหน้าผลิตออกจำหน่าย คือการวิเคราะห์ความสามารถในการสร้างผลตอบแทนหรือกำไรให้แก่กิจการ
- 5) พัฒนาผลิตภัณฑ์ หลังจากวิเคราะห์ผลิตภัณฑ์แล้ว ว่าผลิตภัณฑ์คุ้มค่าแก่การลงทุน และมีความเหมาะสมในเชิงธุรกิจ จะทำการลงทุนเพื่อผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาด
- 6) ทดสอบตลาด เป็นการนำผลิตภัณฑ์ใหม่ไปทดสอบเพื่อศึกษาปฏิกิริยาของผู้บริโภค ก่อนการผลิตเป็นจำนวนมาก
- 7) วางตลาดผลิตภัณฑ์ เป็นการนำผลิตภัณฑ์ใหม่ออกสู่ตลาดจริง ๆ การพัฒนาผลิตภัณฑ์ เป็นการสร้างสินค้าขึ้นมาจำลองแบบทุกอย่างเหมือนของจริง ซึ่งมี 3 ขั้นตอน คือ (นิรัช สุดสังข์, 2548)

7.1) การพัฒนาขั้นพื้นฐาน

7.2) การทดสอบหน้าที่ของผลิตภัณฑ์

7.3) การทดสอบผู้บริโภค

กระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ได้รวมการวิจัยเพื่อการพัฒนาผลิตภัณฑ์ ซึ่งประกอบด้วย กระบวนการรวบรวมข้อมูล วิเคราะห์กิจกรรมของการออกแบบ ด้วยวิธีการศึกษาและพัฒนาสำรวจ ทดลอง เพื่อที่จะนำผลการวิจัยมาปรับผลิตภัณฑ์ให้มีความเหมาะสมและเป็นที่ต้องการของตลาด มากยิ่งขึ้น (นิรัช สุตสังข์, 2548) โดยมีขั้นตอนในการวิจัยเชิงพัฒนาผลิตภัณฑ์ดังนี้

1) การศึกษาเอกสารและงานวิจัยที่เกี่ยวข้อง เป็นการทบทวนแนวคิดทฤษฎีต่าง ๆ รวมถึงงานวิจัยที่ผ่านมา

2) การวางแผนการพัฒนาผลิตภัณฑ์ การกำหนดวัตถุประสงค์เฉพาะของการพัฒนา ผลิตภัณฑ์ เช่น เพื่อศึกษาประสิทธิภาพการใช้งานของผลิตภัณฑ์ที่ออกแบบใหม่

3) การพัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ รวมทั้งการเตรียมวัสดุที่ใช้ในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ใน ขั้นตอนนี้มักจะผ่านผู้เชี่ยวชาญในแต่ละด้านประเมินและให้คำแนะนำในการปรับปรุงก่อนนำไป ทดลองใช้อย่างน้อย 3-5 คน

4) การทดลองใช้กลุ่มเล็กเป็นการทดลองเบื้องต้น โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อรวบรวมผล การประเมินเชิงคุณภาพเบื้องต้นของผลิตภัณฑ์ มักนิยมใช้ทดลองในกลุ่มผู้บริโภค 5-10 คน เก็บ รวบรวมข้อมูลโดยการสังเกต สัมภาษณ์ สอบถาม แล้วนำข้อมูลไปวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงรูปแบบ ของผลิตภัณฑ์

5) การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เป็นการทบทวนปรับปรุงผลิตภัณฑ์ อันเนื่องมาจากผลการ ทดลองในกลุ่มเล็ก เพื่อนำไปใช้ในการทดลองกลุ่มใหญ่ต่อไป

6) การทดลองใช้กับกลุ่มใหญ่ เป็นการนำผลิตภัณฑ์ไปทดลองใช้กับกลุ่มตัวอย่าง ประมาณ 30-100 คน หรือตามอัตราส่วนของประชากรที่เหมาะสมตามทฤษฎี โดยการสุ่มตัวอย่าง ก่อนทดสอบและหลังการใช้ผลิตภัณฑ์ แล้วนำผลการประเมินเปรียบเทียบตามวัตถุประสงค์

7) การแก้ไขปรับปรุง อันเนื่องจากการผลการประเมินจากการทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม ใหญ่

8) การนำผลิตภัณฑ์ไปใช้ และการจัดเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ เช่นการนำเสนอในการประชุม วิชาการ การตีพิมพ์ในวารวิชาการ หรือวิชาชีพ การยื่นจดสิทธิบัตร ตลอดจนให้มีหน่วยจัดกา เผยแพร่และควบคุมคุณภาพการใช้ผลิตภัณฑ์

จากแนวคิดในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ สามารถนำมาใช้ในการวิจัยในขั้นตอนกระบวนการพัฒนาผลิตภัณฑ์เพื่อหารูปแบบที่เหมาะสม ตลาดจนการวางแผน พัฒนารูปแบบผลิตภัณฑ์ การทดลองใช้กลุ่มเล็กเป็นการทดลองเบื้องต้น การปรับปรุงผลิตภัณฑ์เป็นการทบทวนปรับปรุงผลิตภัณฑ์ การทดลองใช้กับกลุ่มใหญ่ การแก้ไขปรับปรุง และนำไปใช้จริง เพื่อให้เกิดการพัฒนาผลิตภัณฑ์กาแฟของกลุ่มวิสาหกิจชุมชนผู้ผลิตกาแฟแม่ฮ่องสอน

2.1.3 แนวคิด วิสาหกิจชุมชน

มีผู้ให้นิยามเกี่ยวกับความหมายของคำว่า “วิสาหกิจชุมชน” ไว้มากมาย ซึ่งในที่นี้ได้ทำการคัดเลือกคำนิยามของแต่ละบุคคลไว้ดังนี้

กัญญามน อินทวงศ์ และคณะ (2554: 9) ให้แนวคิดวิสาหกิจชุมชนว่าเป็นกระบวนการหรือแนวทางที่สามารถใช้เป็นเครื่องมือสร้าง “ระบบการพึ่งตนเอง” ให้เกิดขึ้นในระบบเศรษฐกิจของชุมชน โดยยึดหลักปรัชญาของ “เศรษฐกิจพอเพียง” กิจกรรมของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกัน และรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน

ประเภทของวิสาหกิจชุมชน

ในการแบ่งประเภทของวิสาหกิจชุมชน สามารถมองได้หลายมิติ กล่าวคือ แบ่งตามลักษณะการประกอบการเป็นหลัก และแบ่งตามการจัดระดับและขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการของวิสาหกิจชุมชน (กัญญามน อินทวงศ์ และคณะ, 2554)

การแบ่งตามลักษณะการประกอบการเป็นหลัก สามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท ดังนี้

1) วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน เป็นการผลิตเพื่อการใช้ในท้องถิ่นเป็นหลัก ซึ่งมีอยู่ 5 อย่าง คือ ข้าว อาหาร สมุนไพร ของใช้ ปุ๋ย ซึ่งอยู่ในขีดความสามารถของชาวบ้านทั่วไปจะทำได้เป็นของต้องกินต้องใช้ประจำวัน มีมูลค่ามากกว่าครึ่งของค่าใช้จ่ายทั้งปีของ แต่ละครัวเรือน แต่ชาวบ้านทั่วไป ไม่ว่าจะอยู่ใกล้เมืองหรือไกลเมืองต่างก็ซื้อกินซื้อใช้

2) วิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า เป็นวิสาหกิจชุมชนที่สามารถนำออกสู่ตลาดใหญ่ได้เพราะมีลักษณะเฉพาะตัว มีเอกลักษณ์ท้องถิ่น บางอย่างอาจมีสูตรเด็ดเคล็ดลับหรือคุณภาพดีในระดับมาตรฐาน สามารถแข่งขันกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าทั่วไปได้ หนึ่งตำบลหนึ่งผลิตภัณฑ์ ก็คือหนึ่งในวิสาหกิจชุมชนก้าวหน้า

ส่วนการแบ่งตามการจัดระดับและขั้นตอนการพัฒนาการประกอบการของวิสาหกิจชุมชน สามารถแบ่งออกได้ 2 ประเภท ดังนี้

1) ระดับครอบครัว คือ วิสาหกิจชุมชนแบบพึ่งตนเอง เป็นการประกอบกิจกรรมเพื่อกินใช้ในครอบครัว เพื่อทดแทนการพึ่งพาจากภายนอก เช่น การแปรรูปผลผลิตทางการเกษตรไว้ใช้กินในครอบครัว

2) ระดับชุมชนและเครือข่าย คือ วิสาหกิจชุมชนแบบพอเพียง เป็นการประกอบกิจการโดยกลุ่ม เพื่อตอบสนองการอุปโภคบริโภคในชุมชนและเครือข่าย ซึ่งสามารถที่จะพัฒนาให้เป็นวิสาหกิจชุมชนแบบก้าวหน้าได้ เพื่อที่จะแข่งขันกับผลิตภัณฑ์หรือสินค้าทั่วไปได้

ทั้งนี้การประกอบการวิสาหกิจชุมชนไม่ได้เน้นเพื่อกำไรสูงสุด แต่จะเน้นที่การลดค่าใช้จ่าย การสร้างรายได้ให้แก่สมาชิกและคนในชุมชนให้พึ่งพาตนเองได้อย่างยั่งยืน

ศิริวรรณ เจนการ และคณะ (2545 :20) ได้ให้ความหมายของวิสาหกิจของชุมชน เป็นแนวคิดที่มุ่งแปรรูปผลผลิตตามธรรมชาติ หรือสร้างผลิตภัณฑ์โดยครอบครัวในชุมชน โดยองค์กรชุมชนและเครือข่ายองค์กรชุมชน เพื่อการบริโภคและสร้างรายได้ให้แก่ชุมชนมีหลักคิดสำคัญ คือ สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ในชุมชน เพื่อการบริโภคแบบพึ่งพาตัวเอง ลดรายจ่ายให้ครอบครัวสร้างเสริมสุขภาพอนามัยที่ดีให้ตนเอง และมีคุณธรรมรับผิดชอบต่อสมาชิกคนอื่น ๆ ที่อยู่ร่วมกันในชุมชน ไม่เห็นแก่ประโยชน์ด้านกำไรสูงสุดและเอาเปรียบผู้บริโภค

ด้วยเหตุดังกล่าว การพัฒนาวิสาหกิจของชุมชนจึงตั้งอยู่บนฐานสำคัญ ดังนี้

1) วิสาหกิจชุมชนระดับครอบครัว เป็นจุดเริ่มต้นของการแปรรูปหรือสร้างผลิตภัณฑ์ของชุมชนเพื่อการอุปโภคบริโภคของตนเองภายในครัวเรือนเป็นหลัก สมาชิกในชุมชนจะสร้างผลิตภัณฑ์ในลักษณะหลากหลาย เพื่อการพึ่งตนเอง ลดรายจ่ายที่เสียไปจากการซื้อ และป้องกันไม่ให้เงินของชุมชนไหลออกไปนอกชุมชนโดยไม่จำเป็น ซึ่งจะส่งผลให้การหมุนของเงินอยู่ในหมู่บ้าน และแพร่สะพัดในหมู่บ้าน

2) วิสาหกิจชุมชนระดับชุมชน เมื่อวิสาหกิจของชุมชนบรรลุวัตถุประสงค์ขั้นแรก เพื่อลดรายจ่ายหรือเพื่อการพึ่งตัวเองได้แล้วจึงค่อยขยับขยายออกไปสู่เพื่อนบ้าน ผู้ผลิตเองไม่ได้ต้องซื้อสินค้าจากภายนอก เพราะการพึ่งตนเองในบางกรณีไม่สามารถทำได้โดยลำพังครอบครัวเดียว วิสาหกิจชุมชนขั้นที่สองจึงเป็นวิสาหกิจชุมชนที่เกื้อหนุนให้เกิดการพึ่งพาอาศัยระหว่างครอบครัวในชุมชนเดียวกัน เป็นการลดภาระการซื้อของแพงหรือช่วยลดรายจ่ายให้แก่เพื่อนบ้าน เงินไม่ออกไปจากหมู่บ้าน

3) วิสาหกิจชุมชนระดับเครือข่าย การพึ่งตนเองในบางกรณี ชุมชนไม่สามารถดำเนินการได้โดยลำพังชุมชนเดียว แต่เป็นไปได้เมื่อหลายชุมชนร่วมมือกัน เพื่อตอบสนองความต้องการของทุกชุมชน วิสาหกิจระดับเครือข่าย จึงเป็นระบบพึ่งพาอาศัยระหว่างชุมชนที่มีผลผลิตและทรัพยากรแตกต่างกัน

4) วิสาหกิจชุมชนเพื่อการจัดการผลผลิตส่วนเกิน เป็นวิสาหกิจที่ดำเนินการแปรรูปผลผลิตหรือทรัพยากรของชุมชน สร้างผลิตภัณฑ์ต่อเนื่อง เพื่อเพิ่มมูลค่า และตอบสนองการตลาดภายนอกชุมชนและเครือข่าย

วิสาหกิจชุมชนแตกต่างกับธุรกิจ-อุตสาหกรรมขนาดกลางและขนาดเล็ก (SME) เพราะไม่สามารถใช้กฎเกณฑ์เรื่อง “ทุน” และ “แรงงาน” มาวัดขนาดและความสำเร็จ เพราะวิสาหกิจชุมชนไม่ได้มุ่งเน้นการสร้างผลกำไรเพียงด้านเดียว แต่วิสาหกิจชุมชนเน้นการพึ่งตัวเองของครอบครัว ชุมชน และระหว่างชุมชนหรือเครือข่าย ไม่ได้มุ่งแสวงหากำไรให้มากที่สุด แต่ตอบสนองการอยู่ร่วมกัน การมีสุขภาพอนามัยที่ดี และมีคุณภาพชีวิตที่ดีของคนในชุมชน

วิสาหกิจชุมชนจะมีลักษณะเป็นการแปรรูปในครัวเรือน หรือการร่วมมือกันของหลายครอบครัวในรูปองค์กรชุมชน และหลายชุมชนในรูปเครือข่ายองค์กรชุมชน มีทั้งที่ไม่ต้องใช้เครื่องจักร การใช้อุปกรณ์อย่างง่าย ๆ จนถึงเครื่องจักรขนาดเล็กและขนาดกลาง

วิสาหกิจชุมชนเป็นปัจจัยสำคัญในการพัฒนาเศรษฐกิจชุมชนที่เลี้ยงตัวเองได้ พึ่งตนเองได้ ซึ่งมีได้หมายถึงการพึ่งตนเองด้านเศรษฐกิจเพียงด้านเดียว แต่หมายถึงการพัฒนาโดยรวม ซึ่งรวมถึงการพัฒนาสาธารณประโยชน์ หรือโครงสร้างพื้นฐานของชุมชนด้วยตนเอง โดยไม่เป็นภาระให้กับรัฐหรือต้องพึ่งพาภายนอก

วิสาหกิจชุมชนถือเป็นการเพิ่มศักยภาพของระบบเศรษฐกิจระดับชุมชนในการพัฒนาความร่วมมือกับระบบเศรษฐกิจภาพรวมเพราะการที่ชุมชนไม่ต้องพึ่งพาเศรษฐกิจภายนอก ย่อมหมายถึงโอกาสในการพัฒนาความสัมพันธ์ที่เท่าเทียมกันจะเป็นไปได้มากขึ้น อันเป็นหลักการที่นำไปสู่ “การเป็นฐานรากทางเศรษฐกิจที่มั่นคงและยั่งยืนของระบบเศรษฐกิจระดับประเทศอย่างแท้จริง”

อภิชาติ มหาราชเสนา (2551) ได้ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนไว้ว่า เป็นการรวมตัวของสมาชิกในชุมชนทำกิจกรรมใดๆ ร่วมกันจนสามารถสร้างรายได้เกิดขึ้นไม่ว่าจะเป็นการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือผลผลิตทางการเกษตรตลอดทั้งการจัดการบริหาร หรือการจัดการทางการตลาด โดยพึ่งพาตนเองของครอบครัวชุมชนหรือร่วมกับชุมชนอื่น ซึ่งจะเห็นว่าเป็นการส่งเสริมหรือสนับสนุนให้ประชาชนในชุมชนรู้จักสร้างรายได้ สร้างฐานะ และดำรงชีพได้ด้วยตนเอง โดยรู้จักจัดการกับทรัพยากรในท้องถิ่นทั้งที่เป็นผลผลิตจากธรรมชาติ และผลิตภัณฑ์ที่เกิดจากภูมิปัญญาของชุมชนนั่นเอง

มัทนา ไชยจิตต์ (2552) ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชน (Community Enterprise) ว่า หมายถึง ธุรกิจของชุมชนซึ่งประกอบกิจการเกี่ยวกับการผลิตสินค้า ผลิตภัณฑ์ บริการหรือการอื่นๆ ทั้งที่เป็นนิติบุคคลและที่ไม่ใช่นิติบุคคล โดยเกิดจากการรวมตัวกันประกอบกิจการ โดย คณะบุคคล

ที่มีความผูกพันกันและมีวิถีชีวิตร่วมกันในชุมชน เพื่อจัดการทุนของชุมชน ซึ่งมีทั้งทุนที่เป็นเงิน ทุนที่เป็นทรัพยากรธรรมชาติ ทุนที่เป็นผลผลิต ทุนที่เป็นภูมิปัญญาของชุมชน ทุนทางสังคม ได้แก่ วัฒนธรรม ประเพณี และมีการจัดการอย่างสร้างสรรค์เพื่อให้เกิดประสิทธิภาพและการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน ในการศึกษาค้นคว้าครั้งนี้ วิสาหกิจชุมชนกลุ่มทอผ้าในอำเภอชาติตระการ จังหวัดพิษณุโลก เกิดจากการรวมตัวกันของสมาชิกในชุมชนที่มีความผูกพันกันและมีวิถีชีวิตร่วมกันในชุมชนรวมตัวกันประกอบกิจการทอผ้า โดยนำทุนทางภูมิปัญญาและทุนทางวัฒนธรรมด้านการทอผ้ามาจัดการอย่างสร้างสรรค์เพื่อสร้างรายได้และการพึ่งพาตนเองอย่างยั่งยืน

วีรดา ทองหยอด (2550) ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนไว้ว่าเป็น การประกอบการ ซึ่งรวมถึงกระบวนการคิด การจัดการผลผลิตและทรัพยากรทุกขั้นตอน โดยภูมิปัญญาของชุมชน องค์การชุมชนหรือเครือข่ายองค์กรชุมชน เพื่อพัฒนาเศรษฐกิจสังคมและการเรียนรู้ของชุมชนและวิสาหกิจชุมชนมิได้มีเป้าหมายอยู่ที่การสร้างกำไรทางการเงินเพียงอย่างเดียว แต่รวมถึงกำไรทางสังคมซึ่ง ได้แก่ ความเข้มแข็งของชุมชนและความสุขของสังคม

กรมสรรพากร (2557) ได้ระบุความหมายของวิสาหกิจชุมชนไว้ว่า วิสาหกิจชุมชน (Community Enterprise) คือ กิจการของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้าการให้บริการ หรือการอื่นๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกัน ประกอบกิจการดังกล่าวไม่ว่า จะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใดหรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน

วิสาหกิจชุมชนตามกฎหมายว่า ด้วยการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน มีลักษณะสำคัญ ดังนี้

- 1) ชุมชนเป็นเจ้าของและผู้ดำเนินการ
- 2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน โดยใช้วัตถุดิบ ทรัพยากร ทุน แรงงานในชุมชนเป็นหลัก
- 3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
- 4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่น ผสมผสานภูมิปัญญาสากล
- 5) มีการดำเนินการแบบบูรณาการเชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างเป็นระบบ
- 6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ
- 7) มีการพึ่งพาตนเองของครอบครัวและชุมชนเป็นเป้าหมาย

สำนักงานเกษตรจังหวัดนนทบุรี (2554) ให้ความหมายของวิสาหกิจชุมชนว่าเป็นการประกอบการโดยคนในชุมชนเพื่อการจัดการ "ทุน" ของชุมชนอย่างสร้างสรรค์ เพื่อตอบสนองการพึ่งตนเองและความพอเพียงของครอบครัวและชุมชน โดยประเภทของวิสาหกิจชุมชน ประกอบไป

ด้วย วิสาหกิจชุมชนพื้นฐาน ผลิต แปรรูปการดำเนินการต่างๆ เพื่อกินเพื่อใช้ในครอบครัวในชุมชน เพื่อตอบสนองความจำเป็นขั้นพื้นฐาน และวิสาหกิจชุมชนก้าวหน้าการดำเนินการอย่างเป็นระบบ และด้วยรูปแบบที่ทันสมัยใช้ทุนและเทคโนโลยีเพื่อตอบสนองชุมชน เครือข่าย และตลาดในวงกว้าง

ในด้านองค์ประกอบของวิสาหกิจชุมชน ประกอบไปด้วย

- 1) ชุมชนเป็นเจ้าของและดำเนินการ
- 2) ผลผลิตมาจากกระบวนการในชุมชน
- 3) ริเริ่มสร้างสรรค์เป็นนวัตกรรมของชุมชน
- 4) มีฐานภูมิปัญญาท้องถิ่นผสมผสานกับภูมิปัญญาสากล
- 5) มีการดำเนินการแบบบูรณาการ เชื่อมโยงกิจกรรมต่างๆ อย่างมีระบบ
- 6) มีกระบวนการเรียนรู้เป็นหัวใจ

สำนักงานเลขาธิการคณะกรรมการส่งเสริมวิสาหกิจชุมชน (2548) ได้ให้ความหมายของ วิสาหกิจชุมชน (community enterprise) ไว้ว่าเป็น กิจกรรมของชุมชนเกี่ยวกับการผลิตสินค้า การให้บริการหรือการอื่น ๆ ที่ดำเนินการโดยคณะบุคคลที่มีความผูกพัน มีวิถีชีวิตร่วมกันและรวมตัวกันประกอบกิจการดังกล่าว ไม่ว่าจะเป็นนิติบุคคลในรูปแบบใด หรือไม่เป็นนิติบุคคล เพื่อสร้างรายได้และเพื่อการพึ่งพาตนเองของครอบครัว ชุมชนและระหว่างชุมชน ความหมายของวิสาหกิจชุมชนโดยสรุป คือ การประกอบการเพื่อการจัดการ "ทุนของชุมชน" อย่างสร้างสรรค์เพื่อการพึ่งตนเอง "ทุนของชุมชน" ไม่ได้หมายถึงแต่เพียงเงิน แต่รวมถึงทรัพยากร ผลผลิต ความรู้ ภูมิปัญญา ทุนทางวัฒนธรรม ทุนทางสังคม (กฎเกณฑ์ทางสังคมที่ร้อยรัดผู้คนให้อยู่ร่วมกันเป็นชุมชน เป็นพี่เป็นน้องไว้ใจกัน)

จากแนวคิดข้างต้นสรุปได้ว่า วิสาหกิจชุมชน หมายถึง การที่คนในชุมชนรวมตัวกันเป็นกลุ่มสมาชิกเพื่อทำกิจกรรมใดๆ ร่วมกัน ซึ่งจะก่อให้เกิดรายได้ขึ้นไม่จำเป็นจะต้องจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือผลผลิตทางการเกษตร สร้างความหลากหลายของผลผลิตและผลิตภัณฑ์ในชุมชน เกิดการบริโภคแบบพึ่งพาตนเองภายในครอบครัว ชุมชน ซึ่งจะเห็นว่าเป็นการส่งเสริม หรือสนับสนุนให้ประชาชนในชุมชนรู้จักสร้างรายได้ สร้างฐานะ และดำรงชีพได้ด้วยตนเอง ซึ่งเกิดจากภูมิปัญญาของชุมชน และทำให้เกิดคุณธรรมรับผิดชอบต่อสมาชิกคนอื่นๆ ที่อยู่ร่วมกันในชุมชน ไม่เห็นแก่ประโยชน์ด้านกำไรสูงสุด

2.2 การทบทวนวรรณกรรม/สารสนเทศ (Information) ที่เกี่ยวข้อง

การทบทวนวรรณกรรมเกี่ยวกับเศรษฐกิจทางการค้าในที่นี้ จะกล่าวถึงผลการศึกษาที่เกี่ยวข้อง โดยแบ่งประเด็นการศึกษา คือ งานวิจัยการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ความคุ้มค่าของโครงการในงานวิจัยการแปรรูปสินค้าเกษตร งานวิจัยด้านการจัดสรรทรัพยากรและการวิเคราะห์ต้นทุนต่ำสุด (Cost minimization) และงานวิจัยด้านการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนการผลิตกาแฟอาราบิก้า ดังนี้

2.2.1) งานวิจัยเกี่ยวกับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ และความคุ้มค่าของโครงการในงานวิจัยการแปรรูปสินค้าเกษตร

จากที่ทราบมาแล้วข้างต้นว่า ในการศึกษาความเป็นไปได้ของโครงการทางการเกษตร นั้น จะครอบคลุม 4 ประเด็น ได้แก่ กิจกรรมทางการตลาด กิจกรรมทางด้านการเทคนิค กิจกรรมทางการจัดการ และกิจกรรมทางการเงิน ดังนั้น ในการทบทวนวรรณกรรมจะกล่าวถึงการนำทั้ง 4 ประเด็นหลัก ไปประยุกต์ใช้ในการวิจัย

ในการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ทางการเกษตร ได้มุ่งเน้นการสำรวจสถานการณ์และโอกาสทางการตลาด (นรงค์พร โพธิพงษ์, 2549; ธนิกา สุวรรณรัตน์, 2552) โดยพิจารณาถึงกลุ่มเป้าหมาย ขนาดของตลาด และส่วนประสมทางการตลาด (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548; พลศักดิ์ ศรีนวลจันทร์, 2551) การศึกษาสภาพแวดล้อมต่าง ๆ ในการดำเนินธุรกิจทั้งสภาพแวดล้อมทั่วไปและสภาพแวดล้อมทางอุตสาหกรรม (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548) รวมถึงปัจจัยอื่น ๆ ที่อาจส่งผลต่อการดำเนินธุรกิจ (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548)

การวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางด้านการเทคนิค ได้วิเคราะห์การเลือกพื้นที่ตั้งโครงการ (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548; พลศักดิ์ ศรีนวลจันทร์, 2551) ความเหมาะสมในการเลือกโครงการลงทุน สิ่งปลูกสร้างเครื่องจักร อุปกรณ์ ตลอดจนเทคโนโลยีที่นำมาใช้ในการผลิต เพื่อทราบถึงกระบวนการผลิต กำลังการผลิต ปริมาณการผลิต คุณสมบัติและปริมาณวัตถุดิบที่ต้องการ รวมถึงการจ้างแรงงาน (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548; นรงค์พร โพธิพงษ์, 2549; ธนิกา สุวรรณรัตน์, 2552)

ในส่วนของการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางการจัดการ เป็นการศึกษารูปแบบการดำเนินการ การจัดโครงสร้างองค์กร และการจัดหาบุคลากรในด้านต่าง ๆ เพื่อกำหนดรูปแบบการบริหารและการดำเนินการที่เหมาะสม (นรงค์พร โพธิพงษ์, 2549; พลศักดิ์ ศรีนวลจันทร์, 2551; ธนิกา สุวรรณรัตน์, 2552)

สำหรับการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ของโครงการทางการเงิน ซึ่งเป็นการประเมินความคุ้มค่าของโครงการ มุ่งการศึกษาถึงเงินลงทุนและผลตอบแทนของโครงการ โดยนำข้อมูลจากการศึกษาด้านการตลาด ด้านเทคนิค ด้านการจัดการมาประกอบการคาดคะเนรายรับและต้นทุนของโครงการ เพื่อจัดทำงบการเงินล่วงหน้า (ชนิกา สุวรรณรัตน์, 2552) ทั้งนี้ การประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินมีทั้งแบบปรับค่าเวลาและไม่ปรับค่าเวลา (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548) วิธีการหนึ่งที่ถูกนำไปใช้อย่างแพร่หลายในการประเมินความคุ้มค่าของการลงทุนในโครงการหนึ่งๆ คือ การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทน (Cost-benefit Analysis: CBA) วิธีการนี้จะเปรียบเทียบต้นทุนที่เกิดขึ้นทั้งหมดกับผลตอบแทนที่คาดว่าจะได้รับจากโครงการนั้นๆ เป้าหมายหลักของ CBA ก็คือ การที่จะทำให้ผลต่างระหว่างผลประโยชน์ทางบวกหรือประโยชน์ทั้งหมดและผลกระทบทางลบหรือต้นทุนมีค่าสูงสุด ผลต่างดังกล่าวเรียกว่า ผลประโยชน์สุทธิ (Net Benefit) ซึ่งจะแสดงให้เห็นถึงประสิทธิภาพของวิธีการดำเนินงานในโครงการนั้นๆ (Brent, 1996)

นอกจาก CBA จะถูกนำมาใช้ในการประเมินโครงการทางการเงินแล้ว CBA ยังเป็นวิธีการหนึ่งที่น่าสนใจในการประเมินโครงการการลงทุนทางการเกษตร รวมทั้งใช้ในการวิเคราะห์ผลกระทบการเปลี่ยนแปลงนโยบายทางการเกษตรต่อสวัสดิการสังคม (Boadway and Wildasin, 1984) เช่น การวิเคราะห์ต้นทุนและผลตอบแทนในการประยุกต์ใช้ GIS ในทางการเกษตร (Fais and Bonati, 1997) การเปรียบเทียบประสิทธิภาพของมาตรการต่างๆ ในการลดปริมาณของไนโตรเจนที่ได้จากกิจกรรมการเกษตร (Hanley, 1991; Wustenberghs et al., 2008) การวิเคราะห์ผลกระทบของการเปลี่ยนแปลงนโยบายการส่งเสริมทางการเกษตร เช่น การยกเว้นภาษี การให้เงินสนับสนุน เป็นต้น (Chen, 1993; Yrjölä and Kola, 2001), และการตัดสินใจต่างๆ ที่เกี่ยวกับการลงทุนทางการเกษตร การปรับปรุงการบริหารจัดการระบบต่างๆ ในฟาร์ม ตลอดจนการตัดสินใจยอมรับเทคโนโลยีในการผลิตใหม่ๆ เป็นต้น (วิลลิกษณ์ จีระนันทสิน, 2530; The Food and Agriculture Organization of the United Nations, 1992; Haruvy and Sadan, 1994; Haruvy, 1997; เบญจพรรณ เอกะสิงห์, พฤษชัย มั่นตะสรี และ กุศล ทองงาม, 2543; ชุตินา ธีญญักษ์, 2546; Demont, Wessler, and Tollens, 2004; Flannery et al., 2004; University of Vienna, 2004; Yoji et al., 2005; Phan and Nguyen, 2006; สุณิสา กุลศิริโรจนพงศ์, 2550)

สำหรับการตัดสินใจการประเมินความเป็นไปได้ทางการเงินอื่น ๆ นอกจาก CBA ที่นิยมใช้ ได้แก่ มูลค่าปัจจุบันสุทธิ (Net Present Value: NPV) อัตราผลตอบแทนที่แท้จริง (Internal Rate of Return: IRR) ระยะเวลาคืนทุน (Payback Period) และจุดคุ้มทุน (Break-even Point) (Sensitivity Analysis) (ปัทมภรณ์ เจียตระกูล, 2548; พลศักดิ์ ศรีนวลจันทร์, 2551; ชนิกา สุวรรณรัตน์, 2552) นอกจากนี้ยังมีการวิเคราะห์ความไวของโครงการ (Sensitivity Analysis) โดยพิจารณา

ผลกระทบอันเกิดจากการเปลี่ยนแปลงของปัจจัยต่าง ๆ อาทิเช่น การลดลงของรายได้ (วีรศักดิ์ สมพัตร, 2551) การเพิ่มขึ้นของต้นทุน (วีรศักดิ์ สมพัตร, 2551)

2.2.2) งานวิจัยด้านการจัดสรรทรัพยากรและการวิเคราะห์ต้นทุนต่ำสุด (Cost minimization)

เป้าหมายหลักของการจัดการหรือการวางแผนทางด้านการผลิต ไม่ได้มุ่งเน้นไปที่การหากำไรสูงสุด (Profit maximization) เป็นเป้าหมายแรกเสมอไป งานวิจัยหลายเรื่องเกี่ยวกับการจัดการฟาร์มได้ให้ความสำคัญกับปัญหาทางด้านต้นทุน เนื่องจากฟาร์มเหล่านี้มีปริมาณความต้องการทางด้านการตลาดที่แน่นอนและบางครั้งมีผลตอบแทนที่แน่นอน นอกจากนี้ฟาร์มหรือองค์กรทางการเกษตรบางแห่ง ดังเช่น มูลนิธิโครงการหลวง เป็นองค์กรที่ไม่ได้มุ่งหวังกำไรสูงสุด แต่มีวัตถุประสงค์เพื่อช่วยเหลือเกษตรกรเป็นสำคัญ ดังนั้นการวิเคราะห์ถึงการผลิตหรือการจัดการจัดสรรปัจจัยการผลิตที่ก่อให้เกิดต้นทุนต่ำที่สุด (Cost Minimization) จึงเป็นเป้าหมายที่ควรให้ความสนใจ (Ohajianya and Oguoma, 2009; Miller and Nauheim, 1964; Tanko, 2003; Tanko, Onyenweaku, and Nwosu, 2006) เพราะนอกจากจะช่วยลดต้นทุนการผลิตแล้ว ยังนำมาซึ่งการเพิ่มรายได้ของเกษตรกร แต่อย่างไรก็ตามภายใต้ทรัพยากรการผลิตที่มีจำกัด ทำให้เกษตรกรส่วนใหญ่ในโลกประสบปัญหาเดียวกันคือ การเลือกจัดสรรทรัพยากรการผลิตเพื่อให้บรรลุเป้าหมายหรือวัตถุประสงค์ที่เรียกว่าให้เกิดจุดที่เหมาะสม (Optimization) ซึ่งในการศึกษาการจัดสรรทรัพยากรที่เหมาะสม เครื่องมือที่ใช้กันมีทั้งพารามетริกซ์และนอนพารามетริกซ์ และที่นิยมใช้อย่างแพร่หลายคือ วิธีการโปรแกรมเชิงเส้น (Linear programming approach) (Alam, 1994; Alam, Elias, and Rahman, 1995; Ohajianya and Oguoma, 2009; Tanko, 2003; Tanko et al., 2006)

การวิเคราะห์ต้นทุนต่ำสุดทางการเกษตร โดยแบบจำลองทางคณิตศาสตร์หรือโปรแกรมเชิงเส้น ได้มีผู้นำมาประยุกต์ใช้อย่างหลากหลาย อาทิเช่น Rodriguez and Kunkel ได้ใช้แบบจำลองโปรแกรมเชิงเส้นในการทดสอบรูปแบบทางเลือกของแบบจำลองทางการเกษตรของฟิลิปปินส์ในการหาความคลาดเคลื่อนของการบริโภคและการผลิต และได้้นำการวิเคราะห์ราคาเงาเข้ามาพิจารณาด้วย (Rodriguez and Kunkel, 1980) ในขณะที่ Batterham et al. (1993) ได้ศึกษาความสำคัญของการใช้แบบจำลองในการวางแผนฟาร์ม ซึ่งให้ผลลัพธ์ที่ดีกว่าวิธีอื่น ๆ ซึ่งตรงกับความคิดเห็นเกี่ยวกับประโยชน์ของการใช้โปรแกรมเชิงเส้นของนักวิจัยหลาย ๆ ท่าน ได้แก่ Rodriguez and Kunkel (1980), Ziari et al. (1995,1997) เป็นต้น

2.2.3) งานวิจัยด้านการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนการผลิตกาแฟอาราบิก้า

ตารางที่ 2.1 งานวิจัยที่เกี่ยวข้องการวิเคราะห์ต้นทุนผลตอบแทนการผลิตกาแฟอาราบิก้า

ผู้แต่ง	หัวข้องานวิจัย	ผลการศึกษา
จิตติกาญจน์ ศรชนะรัตน์ (2550)	ต้นทุนและผลตอบแทนของการทำสวนกาแฟอาราบิก้าในอำเภอค้อยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่	จากการสัมภาษณ์เกษตรกร 30 ราย ที่ลงทุนทำสวนกาแฟอาราบิก้า 10 ปี โดยวิธีการสุ่มแบบเจาะจง พบว่า เกษตรกรขาดทุน แต่หากพิจารณาเฉพาะรายได้สุทธิเหนือต้นทุนที่เป็นเงินสดสะสมทั้ง 10 ปี พบว่า เป็นบวก
ชวนชม เขียรสิริ (2551)	ต้นทุนและผลตอบแทนของการปลูกและการแปรรูปเมล็ดกาแฟสายพันธุ์อาราบิก้า: กรณีศึกษากลุ่มเกษตรกรบ้านกำแพงหิน ตำบลเทพเสด็จ อำเภอค้อยสะเก็ด จังหวัดเชียงใหม่	ระยะเวลาคืนทุนของพื้นที่ขนาด 1-2 ไร่ เท่ากับ 4.15 ปี พื้นที่ขนาด 2.5-6.5 ไร่ เท่ากับ 4.46 ปี พื้นที่ขนาด 8-12 ไร่ เท่ากับ 4.53 ปี และพื้นที่ขนาด 20 ไร่ เท่ากับ 4.61 ปี มูลค่าปัจจุบันสุทธิที่กำหนดอัตราผลตอบแทนขั้นต่ำร้อยละ 3.00 ร้อยละ 3.40 และร้อยละ 10.20 ของพื้นที่ขนาด 1-2 ไร่ เท่ากับ 90,125.94 บาท 86,761.42 บาท และ 44,756.45 บาท และมีอัตราผลตอบแทนที่แท้จริงเท่ากับร้อยละ 59.11 ของพื้นที่ขนาด 2.5-6.5 ไร่ เท่ากับ 82,330.94 บาท 79,157.24 บาท และ 39,524.14 บาท
ศุณย์วิทย์และฝักอบรมที่สูง คณะเกษตรศาสตร์ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ (2552)	การศึกษาต้นทุนการผลิตกาแฟอาราบิก้าที่เหมาะสมในระบบการปลูกกาแฟ	ต้นทุนการผลิตกาแฟตั้งแต่เริ่มต้นปลูก จนถึงอายุ 4 ปี ซึ่งปลูกในพื้นที่สถานีเกษตรที่สูงหนองหอย จังหวัดเชียงใหม่ พบว่า การปลูกกาแฟแบบปลูกเชิงเดี่ยวมีต้นทุนมากที่สุดคือ 26,977.43 บาท รองลงมาคือปลูกร่วมกับไม้ผล 22,869.45 บาท และปลูกแบบร่วมป่าไม้ มีต้นทุนต่ำสุดคือ 20,107.89 บาท ในส่วนของรายได้ พบว่า จะเริ่มได้รับในปีที่ 3 โดยระบบการปลูกกาแฟเชิงเดี่ยวมีรายได้รวม 2 ปี คือ ปีที่ 3 และ 4 เท่ากับ 15,936 บาท รองลงมาคือระบบการปลูกร่วมกับไม้ผล 8,648.75 บาท และระบบการปลูกร่วมป่าไม้ 7,318.80 บาท

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ผู้แต่ง	หัวข้องานวิจัย	ผลการศึกษา
สำนักวิจัยเศรษฐกิจ การเกษตร	ศักยภาพการผลิตกาแฟ ไทย เพื่อรองรับการ เปิดเสรีการค้า	การเปรียบเทียบต้นทุนผลตอบแทนการผลิตกาแฟ สวนเดี่ยวและสวนผสม พบว่า การปลูกกาแฟแบบ สวนเดี่ยวมีต้นทุนการผลิตไร่ละ 9,769.38 บาท และ สวนผสมมีต้นทุนการผลิตไร่ละ 8,604.09 บาท ซึ่ง สวนเดี่ยวจะมีผลผลิตต่อไร่มากกว่าสวนผสม ทำให้ ได้รับผลตอบแทนสูงกว่า เมื่อเปรียบเทียบศักยภาพ การผลิตกาแฟไทยกับเวียดนาม พบว่า เวียดนามมี ศักยภาพสูงกว่าไทย เนื่องจากมีพื้นที่มากกว่าไทย 9 เท่า มีผลผลิตมากกว่า 21 เท่า ผลผลิตต่อไร่มากกว่า 3 เท่า และมีต้นทุนน้อยกว่าไทยถึงกิโลกรัมละ 12 บาท
ศูนย์วิจัยเศรษฐกิจ และพยากรณ์ทางการ เกษตร (2554)	สำรวจความคิดเห็น ของเกษตรกรผู้ปลูก กาแฟอาราบิก้า	จากความต้องการของตลาดต่อกาแฟสายพันธุ์อารา บิก้าที่สูงขึ้น ส่งผลให้เกษตรกรผู้ปลูกกาแฟในพื้นที่ จังหวัดเชียงใหม่และเชียงรายร้อยละ 81 ตัดสินใจ ปลูกกาแฟเพิ่มขึ้น เนื่องจากพื้นที่ปลูกมีสภาพอากาศ เย็นและมีระดับความสูงเหมาะสม รองลงมาคือ กาแฟอาราบิก้ามีราคาสูง ทำให้มีโอกาสเพิ่มรายได้ และเหตุผลอื่นๆ คือ มีโครงการหลวงเข้ามาส่งเสริม ส่วนปัญหาในการปลูกคือโรคแมลงศัตรูพืช ร้อยละ 62 รองลงมาต้นทุนการผลิตสูงและราคาขายไม่ แน่นอน ร้อยละ 34 ปริมาณผลผลิตต่อไร่ต่ำ ร้อยละ 17 และการขาดแคลนแรงงาน ร้อยละ 13 และการ ขาดเงินทุนในการผลิตและผลผลิตยังไม่ได้ มาตรฐาน
สุริยา ศรีแสง (2555)	การศึกษาภูมิปัญญา ของเกษตรกรผู้ปลูก กาแฟอาราบิก้าใน แม่ฮ่องสอน	จากกลุ่มตัวอย่าง 97 คน พบว่า ส่วนใหญ่ไม่ได้รับ ข่าวสารการปลูก แต่ได้รับการฝึกอบรมจาก หน่วยงานรัฐ มีอาชีพรองคือธุรกิจโฮมสเตย์ รายได้ ครัวเรือนเฉพาะปลูกกาแฟอาราบิก้าเฉลี่ย 23,572.73 บาท มีพื้นที่ปลูกเฉลี่ย 3.88 ไร่ ผลผลิตที่ได้รับเฉลี่ย 304.32 กิโลกรัม มีประสบการณ์เพาะปลูก 7.96 ปี

ตารางที่ 2.1 (ต่อ)

ผู้แต่ง	หัวข้องานวิจัย	ผลการศึกษา
		ส่วนใหญ่ใช้เงินทุนตนเอง เกษตรกรมีการตัดกาแฟในกระโถบนเตาถ่าน ใช้เวลา 4-5 ชั่วโมง
อนันต์ อิศระเสนีย์ (2556)	กาแฟโรบัสต้า	การปลูกกาแฟโรบัสต้าระยะ 2 ปีแรกจะขาดทุน เพราะยังไม่สามารถเก็บผลผลิตได้ ผลผลิตกาแฟโรบัสต้าเฉลี่ยต่ำสุด 53.33 กก./ไร่ สูงสุด 209.54 กก./ไร่ เมื่อกาแฟอายุ 5 ปี โดยมีต้นทุนการผลิตกาแฟโรบัสต้า เท่ากับ 13.70 บาท/กก. มีค่าจ้างเก็บผล (คนงานผู้หญิงและเด็ก 15-20บาท/วัน) คิดเป็น 5 บาทต่อถั่ง ค่าจ้างสีเอาเปลือกออก 2 บาทต่อถั่ง ค่าจ้างคัด 3-5 บาทต่อถั่ง